

信用社培训心得体会(14 篇)

信用社培训心得体会 1

根据____市联社的安排，我作为第二批农村信用社中层干部于 5 月 6 日来到中国人民银行郑州培训学院开始进行为期 25 天的封闭学习。在培训学习期间，我们得到了学院领导的热情接待，在学习和生活上得到学院教授及同事的大力支持、热情帮助和耐心指导，让我在一个和谐良好的学习环境下，汲取了大量知识，阅读了关于经营风险与内部控制、信贷管理、金融产品经营、领导者的心理及应具备的素质方面的书籍，听了许多著名教授、学者的讲课，这段时间的学习使我眼界大开，感触很深，收益非浅，不虚此行。我现将这 25 天的学习情况及几点心得体会汇报如下：

一、信用社内控制度建设

众所周知，一个没有免疫系统、或免疫力偏低的生命体是不可能健康成长的，而内部控制就是企业“生命体”的免疫系统。因此，欲使农村信用社不断成长壮大，就必须在大力拓展各项业务的同时，更加有效地推进其自身免疫系统——内控制度建设，以保证农村信用社的稳健发展。

回顾以往的工作，不难发现在基层工作中对内控制度的认识不到位，很多人有的把内部控制简单地理解为各种规章制度的制定、装订、汇总，认为做了整章建制方面的工作，就等于建立了内控机制；有的在把握内控与管理、内控与风险、内控与发展的关系等问题上认识有偏差，把加强内控与发展 and 效益对立起来，在业务拓展和风险防范的抉择中，侧重于抓规模、抓效益，不切实际地求得资产规模的扩张，造成违规违章现象发生。因此，由于内控制度过于形式化，造成了很多潜在的隐患。

农村信用社要建立怎样的内部控制呢？

首先我本人认为：增强自律意识是根本。一切活动离不开人，人是生产力中最活的因素，内部控制不能例外。良好的内部控制既是经营管理者设计构造的产物，也是其遵循维护的结果。如果说设计构造不易，那么有颜色遵循维护则更难。因为，需要持之以恒，孜孜不倦，一以贯之。从这一意义上说，自律意识牢固树立之日，才是内部控制运行完全到位之时。增强自律意识，从基本面来看，就是要增强全员的自律意识。即：每位员工首先要强化按规章制度办事的观念，不再是凭“经验”操作。

其次，要树立制度面前人人平等的信念，不再是惟命是从。再者，要树立内部控制人人有责，从我做起的思想，不再是事不关己，高高挂起。增强自律意识，从重点对象看，就是要增强两级经营管理班子的自律意识，真正做到经营与管理两手抓，业务发展与内控建设两手抓，效益与守规两手抓，做自律的表率。增强自律意识可以从学习教育、剖析典型、调整人员等三方面入手。

二、信用社信贷管理与营销

近年来，随着商业银行纷纷从农村乡镇退出，尤其是从中小城市逐步淡出市场，支持县域经济的重担全部落在信用社的肩上。农村信用社不负众望，先后实行了客户经理制、全员营销等新举措，创新贷款产品，以及农村信用工程的创建和小额农户信用贷款的推广，信用社投放贷款的规模不断加大，贷款面不断提升，质量不断提高。但是因内控制度、管理水平、员工水平及外部经营环境诸多因素的影响，也存在一些潜在的风险，在一定程度上制约了信用社的稳健发展。

如何建立一种适应农村信用社发展的贷款管理及营销体制呢？我认为可以从加强新增贷款管理和完善信贷管理制度两个方面入手：

（一）加强新增贷款管理，控制不良贷款源头

1、加强信贷人员管理，强化信贷客户经理发展意识、风险意识、责任意识、法纪意识。

2、是深化客户经理等级管理。根据客户经理放到期贷款收回率、贷款利息收回率、贷款利息收入额等指标的完成情况；评定为一级、二级、三级三个等级，在新放到期贷款收回率等级指标的核定上，不同的信贷员等级，享受不同的等级工资。

3、是建立贷款管理与风险防范奖惩机制。对贷款营销额大，且贷款到期收回率达 100%的客户经理，可按营销贷款的一定比例奖励，对到期收回率低于 95%的客户经理，按未收回逾期贷款的一定比例对客户经理进行处罚。

（二）完善信贷管理制度，建立“四种”制约机制

1、是建立法纪制约机制，制订违章违纪处罚办法和标准，并严格执行，对违章违纪人员必须按照规定严肃处理。

2、是明确岗位责任，建立岗位现任机制。农村信用社要设立客户经理调查岗、主任审查决策岗、审贷小组评审决策岗、互相监督和制约，各司其职。

3、是实行贷款责任人、贷款损失赔偿和贷款终身负责制，建立责任制约机制。

4、是落实贷款的“三查”制度和审贷分离制度，建立程序制约机制。贷款必须严格坚持贷前调查、贷时审查和贷后检查等管理程序。

三、信用社领导者应具备的素质

美国普林斯顿大学的有关教授认为企业领导者须有十大素质：合作精神、决策才能、组织能力、恰当地授权、善于应变、勇于负责、敢于创新、敢于冒险、尊重他人、品德超人。通过这段时间的学习，我认为作为一个农村信用社基层主任应重点具备四种精神（意识）和六种能力：

（一）四种精神（意识）

1、公仆精神。所有领导干部都应时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想的要求，坚持做到“情为民所系、权为民所用、利为民所谋”。吃苦在前、享受在后，廉洁从政，淡泊名利，保持艰苦奋斗的政治本色，支持国家“三农”建设。

2、实干精神。“空谈误国、实干兴邦”，事业的成功离不开实干，领导干部更应以强烈的事业心和高度的责任感，一心扑在工作上，以单位建设为己任，以事业发展为目标，任劳任怨、踏踏实实，敢于克服困难，真正做到“堂堂正正做人，清清白白为官，踏踏实实做事”。

3、自省精神。作为领导干部应具备严于律己的自省精神，从严要求自己，大事不糊涂，小事不马虎，遵守各项规章制度，防微杜渐。同时力争做到“吾日三省吾身”，不断进行自我反思，自我批评。对于自己的缺点和错误，敢于承认，改正；对于别人的批评意见，做到有则改之，无则加勉。领导干部要勇于承担责任，切忌推过揽功，有了成绩是自己的，有了问题是别人的。

4、大局意识。要树立大局意识，强化“一盘棋”思想。任何一个局部都不能脱离大局而孤立存在，否则就会成为无源之水、无本之木。因此，我们在处理具体问题时，要善于从大局着眼，把具体事务置于全局背景下运筹，这样才能保证具体工作和全局工作部门发展同社会进步方向一致、运行同步、协调发展。

（二）六种能力

1、科学决策能力。决策是领导者的主要职责。面对错综复杂的局面和瞬息万变的形势，领导干部要善于及时作出正确抉择。抉择不及时就会贻误战机，影响事业发展。

2、贯彻执行能力。基层领导要善于贯彻执行国家法律法规和上级联社的决议和决定。要把上级的精神和意图根据本部门实际制定行之有效的方案和计划贯彻下去，并做到全面准确，得当有力。

3、组织管理能力。每个单位的工作目标和发展规划都要靠领导组织全员来实施。领导干部要善于把单位的目标同干部职工的实际状况结合起来，统筹兼顾。正确处理各种关系，合理组织各方力量，恰当使用各类人才，实现最终目标，取得良好效果。

4、综合协调能力。作为领导干部，良好的协调能力是不可或缺的。要善于团结各种人，与其合作共事。一方面要有很好的感情因素，善于激发全社干部职工的热情，为着共同的目标团结奋斗，塑造单位强大的战斗力。另一方面要善于社会交往，使各种社会因素都能为本单位的工作开展服务，为本部门发展创造良好的外部条件。

5、处事应变能力。社会在不断的前进，我们所面临的环境也在不断的变化，领导干部不能抱定“以不变应万变”的心态去开展工作。因为世上没有一成不变的事物，也不存在一劳永逸的办法，光凭老经验和老办法是无法应付的。必须认真了解新情况，加以分析研究，审时度势，适时调整，争取最佳效果。

6、开拓创新能力。在事业发展的过程中，一味墨守成规是无法取得良好业绩的。如果领导干部仅仅具备“萧规曹随”的作风，也不能肩负起时代赋予的领导职责和任务。必须敢于突破，敢于创新。以大无畏的精神，在旧有的基础上不断推陈出新，闯出新道路，开辟新领域，促进事业不断发展。

通过这次的培训学习，扩大了我的知识范围，开阔了眼界，使我在日常的工作中要“细到项目，认真到成因”，自发地以“自重、自省、自警、自励”严格要求自己，把这次学到的知识运用到工作中，更好地为人民服务，为企业谋利益。

信用社培训心得体会 2

业管理咨询有限公司的老师们的关心和支持,我有幸参加了贵州省农村信用社新员工培训班学习。经过 18 天的紧张愉快地封闭式学习,经过竞职演讲,我担任了 12 班班长,并荣获了“优秀班级干部”称号,有如下几点心得体会:

来自全省各联社参加贵州省农信社新员工培训的有 1300 余名。本次培训是贵州省农信社首次新员工培训,人数最多,范围最广,效果最好、意义深远。这次培训也被喻为“黄浦一期”培训,这是省联社领导以及上海起航企业管理咨询有限公司老师对我们的认可,视吾辈天之骄子,通过这次培训,为以后的工作打下坚实的基础,在未来的工作中,我坚信我们的不懈努力必将使我们成为信合精英。

一、收获知识,转变思维

首先认真地学习金融知识和专业技能,将以后的工作中运用学到的知识更好地指导实践,提高工作效率。通过这次培训,我们学习了金融基础,会计结算,金融市场等,同时学习了点钞技能,翻打传票,数据录入等专业技能。特别是在礼仪老师的教导下,不断提高自己的服务礼仪水平,同时也提高自己的职业素养。我结合自身的实际情况,总结经验,更好地理解专业的知识,并融会贯通。在未来的工作中我将通过实践更好的巩固所学知识,更好地提升工作效果。

二、体味刻苦,感受奉献

这次培训班同学们克服了学习、生活等多方面的困难。同学们都很珍惜这次难得的培训机会,勤奋学习、刻苦钻研。而给我们上课的老师更是言传身教,诲人不倦。为了我们能在有限的时间内能够学到更多的知识,特别是省联社领导,在百忙中挤出时间,冒着酷暑来看望和指导我们,这种奉献的精神更激励我们奋进。

三、扩大视野,拓展思路

这次农信社新员工培训是上海起航公司授学的,给我们授课的大都是从事多年银行工作的领导、上海各个高校的教授、学者,除了学习专业理论知识,学院

还请来高级的礼仪专家和沟通专家提高我们的礼仪和沟通技能。通过多种形式使我们了解了相关技术领域的动态，更新观念，扩大视野，拓展技术创新思路，在一定程度上起到了提升我们创新能力的作用。

四、加强交流，收获友谊

培训班老师还为我们安排了讨论会，便于我们相互之间学习与交流，且提高我们的业务知识。也安排了许多课外活动。比如：拔河比赛、歌唱比赛、礼仪比赛等。同学们都将自己最热情、最精彩的一面展现给大家。师生之间、同学之间由陌生到相识、到相知、到亲密无间的良师益友。学习与生活中大家相互帮助，一次次的团队活动，大家拼搏进取，勇夺胜利，无不体现我们是一个团结奋进的团队精神。收获知识的同时，我们也收获了友谊。知识虽然难得，友谊更为可贵。

我们一定会坚持学习不放松。只有不断深入学习，以专业知识为主，以相关知识为辅，不断完善提升自己的综合素质，我们工作思路才会清晰有方向，才能找准工作的切入点，达到事半功半的效果。虽然培训班的学习是辛苦的，但是回味其中的过程是快乐的；虽然培训的时间是短暂的，但是带给我们的启发是巨大的。感谢省联社、钟山联社为我们提供了宝贵学习机会，感谢单位领导、同事和家人给予我们的理解支持，感谢“起航”老师们给予我们的关心和所付出地辛劳！

信用社培训心得体会 3

岁月如梭，光阴似箭，不知不觉，我来到农村信用社工作已有多多年。随着金融业竞争的日益激烈和客户需求的多元化，优质服务已成为农村信用社赢得社会信誉的主要条件、争取客户的主要方式、对外竞争的主要手段、取得盈利的主要途径。我们的农村信用社被称为“草根银行”，老百姓自己的银行，我们要做到的是做老百姓最贴心、安心、省心的金融机构，以服务、更好的服务、卓越的服务、完美的服务回报大家。当然这需要我们每个工作人员的努力。

员工形象是信用社的第一“门面”。柜台是信用社与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识信用社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点”形成了“服务面”，会反映出农村信用社良好的管理水平和全新的精神面貌。

作为站在农村信用社第一线的一名普通员工，我们要想赢得客户好评，就必须在日常工作中做到以下方面：一是服务纪律。每位营业人员都应佩戴胸章，实行星级管理，以区别服务差别。营业前，营业人员应准备好一切办公物品，切忌在客户到来后匆匆收拾、东翻西找、慢条斯理、更衣洗杯、怠慢顾客。营业期间，坚守岗位，营业人员在工

作中不能光埋头工作，而应时刻注意客户的需求，先外后内，接一、问二、慰三，切忌顾此失彼。营业人员不能带情绪上班，要是保持良好的心态，把微笑献给顾客，要知道“无人能从争辩中赢得客户”，当你对客户说第一声“谢谢”时，对客户来说是第一次听到你说，当你在一天中说第 50 次、100 次“谢谢”时，对客户仍是第一次听到你说，因为我们每天要接待无数顾客，营业人员发出的第一声“谢谢”和第 100 次“谢谢”要同样发自内心，才能服务好每一位客户。

二是服务态度。顾客走到柜台前营业人员应站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。每当客户走进或走出营业厅时，营业人员笑脸相迎地说上一句“欢迎光临”或“谢谢光临”，“请保管好款物”，下雨时附上一句“路滑请慢走”之类地问候或叮嘱，会给顾客一种亲切之感，更带有几许人情味。

三是业务介绍。营业人员要根据不同客户的需求，主动、热情、耐心地介绍本机构开办的金融业务品种，在向顾客介绍业务时语言简单清楚，避免使用专业名词，令客户不易理解，讲解时语气要肯定、准确、突出业务的性质和特点。当

顾客对金融业务不了解想工作人员咨询时，尤其是一些刚开办办的新业务，营业人员应本着顾客永远是对的，我们永远

是会的思想，站在帮客户理财的角度做好耐心、细致的讲解，让他们亲切地感受到你就是他们的贴心人，信用社是可信赖金融机构。

四是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的业务技能，不仅能增强顾客对信用社的信赖感，更重要地是能够反映农村信用社员工队伍的整体素质，增强信用社的社会知名度和社会地位。

当前，金融领域的竞争日益激烈，国有商业银行反哺农村，银监会降低金融机构准入门槛，农村信用社的生存与发展空间面临着新的挑战。因此，农村信用社要创建一流的金融机构，必须毫不动摇地坚持以人为本，造就一支高素质的员工队伍，争做服务的先锋与表率

窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着农村信用社的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。“对于农村信用社我只是一名普通的员工，但是对于客户，我就是农村信用社”，我们要真正做到爱社如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

信用社培训心得体会 4

为了让我们更快地了解农村信合工作，联社特地从 2 月 22 日至 4 月 9 日期间，对我们新入职的 300 余名员工进行了集中培训。这次信用社员工入职培训的内容十分丰富，主要有商业礼仪、企业文化、金融基础知识、会计基础及结算实务、沟通营销与客户关系、商业银行公司、个人业务管理等方面、个贷、流贷管理办法、内控与操作风险等方面知识。培训所聘请的老师也都是银行业的资深人士，他们用生动的语言、丰富的实际经历，将那些专业的理论知识深入浅出的传

授给我们，对此我感谢他们，是他们让我对银行有了全面的认识。我们上课听老师讲课，期间在网点学习，我们将老师所讲与实际工作结合，学以致用，为我从事金融行业打下了坚实基础，通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

一、全新了解农信社，初识银行业务知识。

我在上学所学专业为法律，毕业后我做了两年半的基层服务者，我对信用社业务完全是个门外汉。这一次信用社员工入职培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。经过几次专业知识的培训，我大致了解了信用社的主要工作任务，基本业务有存取款，而且我还知道了许多的中间业务，这使我对农信社有了新的认识，农信社对农村经济的发展有极大的促进作用，支持、服务三农，拓宽农民的融资渠道，随着农村经济的发展，农民对金融服务的需求也是日益提升，农信社有着广大农村市场，为三农提供更优质的服务也是义不容辞的责任。在此次培训中，老师所讲的许多银行基础知识对我来说正是亟需的。从事一个行业首先要了解它的基本从业原则，把握住了这些准则才能更好的开展业务，也不会发生违法违规的行为，培训中老师讲到了银行的六大从业准则，也串讲了很多的正面、反面的案例，好的案例培养了我爱岗敬业的精神，不好的案例给我敲响了警钟。，

二、态度决定一切，保持从一而终的、谦虚扎实的工作态度

在培训中毛老师说过一句话：“任何简单的事情都有方法论”，这句话告诉我们，工作中没有小事情，尤其是银行工作中更是容不得半点的大意马虎。对于我刚刚走上信用社岗位，自身有很多不足之处，比如做事情还不够细致、缺乏金融专业知识、与人沟通能力还需进一步提高等等。在未来的工作中，我必将遇到各种各样的困难与挑战，这就要求我摆正心态、虚心学习，用良好的工作态度和精湛的专业技能来应对。在将来的工作中，我会一切从零开始，认清自己的角色、发挥优势、弥补不足、扎实学习业务知识，为成为一名合格的信用社工作者而努力。

三、从小事做起、从基层做起，发扬爱岗敬业的精神

在实际工作中，我亲身体会了基层农信社的工作，虽然辛苦但是成就感很强，因为我们面对的是最需要金融服务的农村百姓，当他们把自己的劳动所得付给我们的时候，我有一种感激之情，因为基于信任他们才把所得交给我们，为了这份信任，我更要对他们负责，做事更要认真细致，从小事做起，古语讲“九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下”，只有从基层开始，才能学到更多、更实际的东西，只有在基层工作中不断锻炼与完善自我，才能打下坚实的业务基础，养成良好的品质品格，才可以胜任各项工作。只有爱岗敬业的人，才会在自己的工作岗位上勤勤恳恳，一丝不苟，精益求精，才有为农信事业做出奉献。

四、学会沟通，团结协作做好工作

岗前培训的这么多天里我还发现，沟通与团结协作对于工作的顺利完成起着至关重要的作用。人无完人，我们每个人难免都有一些缺点，都需要与他人合作来弥补。一项事业的成功往往是众人精诚合作的结果。古语讲：众人同心，其力断金。也就是说，一个人再有天大的本事，如果没有合作精神，仍旧难成大事。在岗前培训的这段时间里，我体会到，作为一名上岗不久的新员工要尊重领导、团结同事，对朋友要善交际勤联络，只有这样才能搞好与上级同事间的关系，才能充分发挥团队协作的巨大力量，才能圆满完成各项工作任务。

通过这半个月的集中岗前培训，使我对农信事业有了深刻的了解，也对我对自己有了清醒的认识。自身的差距与工作所需的业务知识、素养还有很大距离，这就要求我在实际工作中，端正态度，扎扎实实从基层做起，虚心向同事请教，不断地把理论知识与工作实践结合起来。同时培训也让我结识到了许多朋友，从他们身上我也学习到了许多知识，拉近了距离，增强了友谊。

在以后的工作中，我必须坚定信念、端正态度、刻苦奋进，努力成为__X市联社这一优秀的集体中的合格一员，早日在本职岗位上做出令人满意的成绩。

信用社培训心得体会 5

经过我不断的努力，我终于成为一名农村信用联社的正式工作人员了，这是我多年以来不懈努力的结果。我也知道这意味着下半生都将要不用再为我的饭碗发愁了，但是前提是我不断努力的工作，这是我已经想到的，我会做好的！不过新员工可不是那么好当的！

根据省联社对新聘员工岗前培训工作的安排，11月6日至11月22日__市农村信用社一行47名新聘农村信用社员工在省军区教导大队进行了为期15天的岗前封闭式军事训练和业务培训。学员们普遍反映，火热军营生活锻造了思想风貌，培养了团队意识，增强了集体主义精神，坚定了自己的职业选择，树立了爱社如家、爱岗敬业的职业道德，了解了金融常识，农村信用社工作要领、程序和方法，强化了三铁纪律，为员工尽快进入角色，发挥了积极的作用，终生难忘，受益匪浅。

一、熟悉了金融知识，了解了农村信合。

根据培训安排我们实行训教结合，在课堂上，学员认真听各位老师的传教，记录新的金融知识，相互请教学习，做到当天问题当天解决，特别是对培训资料进行课后交流，提高了学员的业务水平，经结业考核，47名学员表现、学业、纪律合格。

二、领导重视，组织得力，准备充分

对新员工进行岗前军训和业务培训是新时期省联社规范管理员工，科学开发和人才的有效措施，是向现代企业人才管理要效益的基础工作。省联社领导高度重视。军训和培训伊始和结业，省联社党委书记、主任、副主任、人力资源部和教导大队的领导亲临动员大会，对农村信用面临的机遇与挑战和未来发展前景进行了认真分析，对新学员学习和军训提出具体要求。在培训总结大会中，省联社领导对浙员工在新的工作岗位上提出了具体的要求和希望，并对在培训中表现优秀的学员进行了表扬；省联社培训工作组从组织到具体实施，做到了组织有

计划，管理有方法，培训有步骤，检验有考核，军训有活动，每天有通报，最后有评比，个人有总结，生活中关心员工，纪律中严格要求，定期和地市领队进行查岗；教导大队领导和教官对此次军训高度重视，精心安排，针对学员的年龄性别制订了军训计划，选派了有经验的优秀军官担任教官。和学员一起出操，率先垂范。受到了学员好评，教导大队的领导对训练结果也给予了高度评价。

三、计划严密，责任下放，管理到位

参加本次培训的 1000 多名学员来全省各地，互不相识，__x 市__名学员分编为 3 个连队，如何管理好组织管理好成为领和连长的重点，我们在和连长充分沟通的基础上，采取了“分区管理、纵横制约、及时通报、和谐共处”的管理理念，建立了班长、组长和班组值日制，每天利用休息时间做游戏、唱军歌、谈理想、排节目等进行一系列活动，在学习中分班组赛成绩、做演讲、写简报，形成了比、拼、赛、学的良好氛围，我们地市领队积极创造条件让学员自己组织、自己创新、自我管理，每天对学员进行 2—3 次的检查，特别在晚上查岗做到有记录，做到在学业务和培养创新与时俱进，赢得了省联社管理工作组和教导大队领导的一致好评。

四、培养适应各种环境能力。

本次培训条件有限，增强了学员吃苦耐劳的精神和意志，提高了生活自理能力，养成了一日生活作息的良好习惯，使新员工在各种环境下能尽快地适应了新的环境，为农村信用社建立现代金融发展创造新的贡献。

信用社培训心得体会 6

“精勤求学，敦笃励志”这是印在培训课本上的校训，同时也印在了我们学员的心中。我们为了共同的使命和理想来到了平山培训基地，在这里，我们开始了农信职场第一课；在这里，我们收获了知识和友谊；在这里，我们的职场规划变得清晰明朗。在这里我收获了很多，跟大家分享一下我的感受。

新颖的培训方式

三次培训都采取了“课堂学习+网点实习”相结合的方式，这让我们每次培训都有更多的收获与体会，并且每次的课堂内容都是循序渐进，先易后难，便于学员们消化吸收。

第一次培训，由于大家对农村信用社的业务还比较生疏，老师主要讲了银行工作礼仪、文化及基本理论知识，让大家在头脑中勾画出一幅日常工作画面，这样培训结束进入网点实习就不会感到陌生与不适。

有了第一次培训和网点实习做铺垫，第二次培训开始讲银行会计基础结算和个人、公司业务管理，让学员们对农村信用社的主要业务流程有了基本的了解与认识，培训结束后通过在网点现场学习和实际操作加以巩固。

第三次培训学习了贷款管理方法、业务风险点及防范措施。授课老师毛老师是有多年金融从业经验的前辈，对工作中容易犯错的事项都列举出真实案例，加强我们对业务风险点的识别和防范。

培训时间比较紧张，老师牺牲自己晚上休息时间来授课，让学员们心中充满敬意，我们一定会将这种敬业精神传承到今后的工作当中。

温馨如家的培训氛围

“我们是一家人，相亲相爱的一家人”，培训晚会上的歌声至今还回绕在耳旁。此次培训的新员工都是刚走出大学校门不久，相同的求学、求职经历让我们很快打成一片。课余时间大家会聚在一起娱乐、谈心，共同畅想将来的工作生活，彼此加油鼓劲。

市农信联社不仅对我们的学习和生活做了周密安排，还成立了培训小组全程负责。不管是领导的细心照顾还是同事间的互相帮助都让我很感动，让我为自己成为了农信工作者并将要和这样的团队并肩作战而感到骄傲。相信有这样的坚实后盾，我们在工作上一定会如虎添翼，得心应手。

美好的职场憧憬

每颗年轻的心都澎湃着一个精彩的理想，虽然此次新招员工大都分配到了基层网点，办公条件比较艰苦，但每个人都没有怨言。因为农村信用社是扎根在农村，只有在第一线我们才能学到更多的知识，我们才会发现更多的问题。农信社现在正值改革时期，这对于我们今后的发展是一个难得的机会，我们需要在基层把自己锻炼成业务全面且有创造力的人才，只有这样才能成为一个做实事，做大事的农信人。

有梦想就有希望，怀有一颗虔诚、积极向上的心，我们就会在今后的农信工作道路上越走越远，并且走得铿锵有力!

信用社培训心得体会 7

为期两天的岗前培训已经结束，明天我们就要奔赴自己的工作岗位，在那里开创未来的事业了。这两天让我受益良多，短短的时光，让我对未来的工作充满信心，也更加坚定自己的选择。两天中我不仅认真学习了信用社的有关规章制度，接受了体系化业务培训，更重要的是我在各位领导的身上学到了怎样做一名信合人。非常感谢各位领导给我们组织安排了此次培训。

现将自己的心得体会总结如下：

两天里我了解了信用社的主要业务，学习了信用社的相关法律知识及员工行为规范，对信用社各部门的工作流程及业务情况有了初步的认识。作为信用社的一名员工，我认为要做到三心。

一是：细心。我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要我们时时处处细心谨慎对待每项工作，决不允许出现一点差错。也许一时的疏忽大意就会使联社的经济和信誉受损。所以办每一笔业务都要求我们细心细心再细心，认真认真再认真。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/068140052076006053>